

خطة المشروع

ورشة الإدارة في المشروع الصغير

شرح لنموذج خطة المشروع

خطة المشروع هي عبارة عن دراسة تتضمن تفصيلات عن المشروع المزمع القيام به ، وتعتبر حجرة لأى مشروع جديد من خلالها يتم وصف الخطوات الواجب إتباعها من أجل ترجمة الفكرة إلى مشروع ، وتتضمن التسويق ، البحث والتطوير ، التصنيع ، الإدارة ، المخاطر المحتملة ، التمويل والجدول الزمني للتنفيذ .

أهم أسباب إعداد خطة المشروع يمكن تلخيصها في :

- أداة قيمة من خلالها يقدم الريادى نفسه وفكرة مشروعه لمصادر التمويل المختلفة توفر للريادى أداة لتقييم الفرصة / الفرص المتاحة وحداولها الإقتصادية .
- تمكن الريادى من إجراء تحليل عميق لإمكانيات المشروع الذاتية وفي البيئة الخارجية .
- تعتبر أداة فعالة تمكن الريادى من إجراء تقييم ذاتى لعناصر القوة والضعف لديه .
- تجعل الريادى قادرا على صياغة أهدافه الذاتية وأهداف مروعه بشكل واقعى .
- تمكن الريادى من تبني أسلوب التخطيط الإستراتيجى فى إدارته لمشروعه فى مرحلة مبكرة .
- تضع الريادى على الطريق الصحيح للعمل فى مشروعه منذ لحظة البدء .

ماذا تتضمن دراسة خطة المشروع أولا : نبذة عن المشروع وأصحابه :

- أ- اسم المشروع .
 - ب- الموقع .
 - ت- وصف موجز للمشروع ، طبيعته ، فكرة المشروع ومصادرها .
 - ث- السيرة الذاتية لصاحب المشروع : مؤهلاته ومهاراته التى ستمكّنه من إنجاز مشروعه .
- ثانيا : النواحي الإدارية والهيكل التنظيمى من حيث نوع التنظيم، طبيعته ، القائمون على العمل ، قدراتهم والمسؤوليات الموكلة إليهم .

ثالثا : التسويق

- أ- وصف السوق ويتضمن :
 - المناطق الجغرافية التى سيشملها المشروع .
 - قنوات التوزيع .
 - قنوات النقل .
- ب- الطلب :
 - الإستهلاك الحالى .
 - المستهلكون الرئيسيون للمنتجات .

- الإستهلاك المتوقع .

ج- التوريد :

- عرض السلعة سواء كانت مستوردة أو منتجة محليا .
- بالنسبة للإستيراد . حدد السلع المستوردة , سعرها نوعها .
- بالنسبة للسلع المنتجة محليا , حدد الشركات المنتجة , قدراتها الإنتاجية , انواع منتجاتها وحصتها من السوق .

د- المنافسون : وصف واقع التسويق بالنسبة للمنافسين

ذ- خطة التسويق للمشروع .

خطة التسويق المقترحة , التسعير , قنوات التوزيع , إستراتيجيات البيع , الموقع والمواصلات , وتحديد كلفة بمدة النشاطات .

و- المبيعات المقترحة :

حجم المبيعات المتوقعة للسنة الحالية والخمس سنوات القادمة , أخذين بعين الإعتبار عناصر الطلب , التوريد , حالة المنافسين , خطة التسويق المقترحة .

رابعا : النواحي الفنية :

أ- المكان والطاقة الإنتاجية :

ب- الإنتاج : من حيث وصف المنتج وطبيعة المواد الداخلة فيه وإعطاء وصف دقيق وتفصيلي للعمليات الإنتاجية مع تحديد مستلزمات العملية الإنتاجية من مواد خام وعمالة .

(2) خصائص الموقع من حيث قرينه من مصادر المواد الخام الأسواق , العمال , وأية عوامل أخرى .

(3) إعطاء وصف لمساحة المكان وكيفية تنظيم سير العملية الإنتاجية فيه , نوع البناء والتحسينات الواجب إدخالها (وضع خطة لتنظيم أرضية المصنع) .

(4) تحديد الطاقة اليومية والسنوية لكل وردية وعدد أيام العمل في السنة .

(5) حجم الإنتاج المتوقع للخمس سنوات القادمة مع مراعاة العوامل التكنولوجية .

ت- الآلات والمعدات :

(1) خصائصها وأسعارها .

(2) إستمرارية توفرها ومصادرهما .

(3) المنافع الأخرى والتخلص من الفضلات .

(4) الكهرباء والوقود والماء .

(5) وصف الفضلات المترتبة , نوعيتها وطرق التخلص منها .

ث- النواحي المالية :

(1) التكلفة الكلية للمشروع ورأس المال في البداية .

- (2) رأس المال (التشغيلي) من أجل تمويل العمليات الإنتاجية إستمراريتها .
- (3) التوقعات المالية لخمس سنوات (حساب الربح والخسارة , التدفق النقدي)
- (4) تحليل مالي يوضح نسبة العائد على الإستثمار ونقطة التعادل.

جميع الحقوق محفوظة © الأكاڤمية العربية البريطانية للتعليم العالي

